INDUSTRY

PROFILE

Jewellery

Canada

90-00495/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3058

INDUSTRY PROFILE

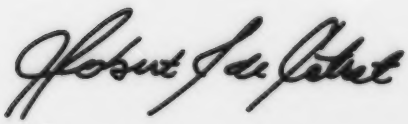
JEWELLERY

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The jewellery industry is made up of producers primarily engaged in manufacturing articles made of precious metals with or without precious stones, as well as articles plated with precious metals. It also includes those engaged in lapidary work, cutting and polishing of diamonds and the manufacture of costume jewellery.

The industry can be divided into three sub-sectors.

Precious metal jewellery manufacturers produce mostly 10kt, 14kt and 18kt jewellery including rings, wedding bands, charms, pendants, earrings, bracelets and neck chains. Within limits, price is not considered a significant demand factor — however, disposable income is. These firms use three methods of manufacturing — stamping, chain-making and "lost-wax" casting. The latter is a casting process whereby wax is encased in a rubber mould. When hardened, the wax "tree" is removed from the mould and plaster is poured over the mould. When the plaster dries, the mould is fired and the wax melts away, leaving a hollow cavity into which molten metal is poured.

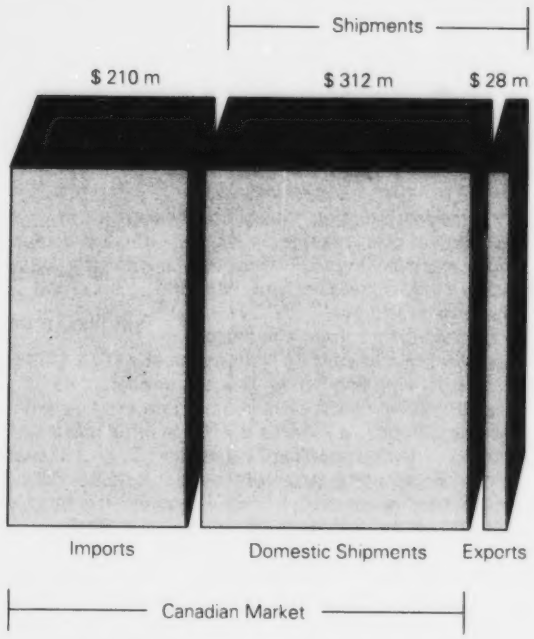
Costume jewellery manufacturers produce a wide range of jewellery composed primarily of plated or unplated base metal and plastic. "High-end" costume jewellery is associated with quickly changing fashion trends. It uses colour and variety of design much more prominently than its "low-end" counterpart. Demand in the costume sub-sector is strongly influenced by price and fashion. When prices are increased, demand tends to drop as consumers either consider alternatives or upgrade their purchases to precious jewellery. Stamping and white metal casting are the major processes used by costume jewellery manufacturers.

Silverware manufacturers produce hollow-ware and flatware, including trays, goblets, candlestick holders and tea services. Stamping, metal spinning and casting are the major processes used. Since silverware represents less than five percent of industry shipments, this profile concentrates primarily on the precious metal and costume jewellery sub-sectors.

In 1986, industry shipments were estimated at $340 million. Precious jewellery made up $253 million of this total, while costume jewellery represented about $66 million. The remaining $21 million was generated in silverware, hollow-ware and flatware products. Employment for this industry is estimated at 4900 workers, most of whom work in the precious jewellery sub-sector.

Export earnings are small, representing eight percent of the value of production. The principal export markets are the United States ($15 million), Japan ($3 million) and the United Kingdom ($2 million). Imports, on the other hand, have been growing steadily and by 1986 represented around 40 percent of the domestic market. Asia is Canada's prime source of jewellery imports, accounting for about 40 percent of total imports, or $84 million. The European Community (E.C.) stands second, supplying 24 percent of imports, while the United States accounts for about 13 percent. In terms of products, costume imports represent 57 percent; percious metal jewellery 34 percent; while the remainder is in silverware, goldware and miscellaneous metal jewellery parts.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

Traditionally, the Canadian industry has been characterized by a large number of small, privately owned manufacturing operations. Of the 395 establishments, 74 percent have fewer than 10 employees and account for approximately 20 percent of total shipments. The remaining 26 percent supply an estimated 80 percent of shipments and employ 81 percent of the workers. These large manufacturers produce a wide range of jewellery, both precious and costume, and employ between 100 and 200 workers per firm. Jewellery operations are centred in Toronto and Montréal, where the majority of consumers, skilled labour and major precious metal refiners are located. About 80 percent of establishments are in Ontario and Quebec.

The jewellery industry is primarily Canadian owned, with the majority of companies privately held and family operated. The small amount of foreign ownership is mostly American and mainly in the costume jewellery sub-sector.

The major suppliers to the jewellery industry are precious metal refiners. These establishments re-refine, re-melt and roll precious metals such as gold, silver and platinum. The majority are U.S.-owned and have modern, world-scale operations. In addition, these refiners and manufacturers are often involved in gold-lending or gold-purchasing agreements. These contracts enable the manufacturer to borrow a stated amount of gold from a refiner at a certain rate of interest. The gold is physically transferred to the manufacturer's premises. When certain amounts are processed, shipped and invoiced to the retailer, the manufacturer then purchases an equal amount of gold from the refiner at the gold price in force at the time of the sale to the retailer. Therefore, the speculative aspect, which contributed heavily to the downfall of many jewellery companies, is eliminated.

Performance

Between 1982 and 1986 the number of establishments increased from 330 to 395, while the number of employees decreased somewhat from 5050 to 4900. The marginal decrease in employment was due to a trend toward mechanization, mainly by the medium-sized and large companies, which are the prime employers. The increase in establishments reflects the ease of entry to the business for small-scale operations. In recent years, the industry has suffered from excess capacity.

Industry shipments experienced a period of stable growth during the 1973-79 period. However, the 1980-81 period was a difficult time for the industry due to sudden and volatile fluctuations in precious metal prices. Generally, manufacturers can cope with changes in international prices of precious metals as long as they are gradual. Since 1982, the industry has returned to a steady growth pattern.

Exports, as a percentage of industry shipments, have remained constant over the past three years at eight percent. In terms of products, exports of costume jewellery increased from 28 percent of total exports in 1985 to more than 40 percent in 1986. This trend continued in 1987, when costume jewellery exports reached 50 percent — primarily to Japan where Canada has had a favourable exchange rate vis-à-vis U.S. competition. Imports, as a percentage of the apparent Canadian market, have been increasing steadily over the past three years and represent around 40 percent of the market. Asia has historically been the main supplier at 40.2 percent of total imports of $210 million.

The relatively small domestic market has led to some industry rationalization, especially among the more sophisticated companies which are moving towards vertical integration in their operations. Several precious metal refiners have expanded into jewellery as a natural extension of their manufacturing activity. This is a trend which is also occurring in other developed countries. These closer links between refiners and finished producers should result in a more cost-efficient Canadian industry.

The industry faces stiff price competition and because of the high level of imports, profit margins are low. The large excess capacity in the industry further contributes to these lower margins.

Capital investment totalled almost $83 million during the 1976-84 period. In particular, secondary refiners undertook major expansions into value-added products, many of which were finished jewellery items.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian industry is competitive on world markets in the mid-priced range of machinery-made precious jewellery items such as chains, pendants and earrings. Its other area of export strength is in the middle to high-end part of costume jewellery which is associated with quickly changing fashion trends.

Several large firms have begun to operate at a scale which makes certain domestically produced commodity products more competitive with imports. The efficiency of chain-making operations has also increased greatly through the adaption of more state-of-the-art equipment so that most styles and weights can now be supplied domestically. Similarly, many "findings" (specialized parts of jewellery such as clasps) which were formerly imported are now being produced in Canada because the acquisition of new machinery has increased Canadian capabilities.

The finished jewellery sector has been successful in adopting production methods to exploit niches in the small domestic market. In an industry which is strongly influenced by lifestyles, clothing designs and fashion changes, the production flexibility of Canada's relatively small firms has helped them take advantage of emerging market opportunities. Indeed, it has been largely able to offset the image of craftsmanship and trendsetting design enjoyed by products from Europe and the United States. The Canadian industry is also broadening its international outlook. For example, Peoples Jewellers recently puchased Zale Corporation which is the largest jewellery retailer in the United States. As a result, Peoples Jewellers now source more Canadian products in order to supply its U.S. retail operations. In addition, domestic manufacturers are selling fashion jewellery to sophisticated markets such as Japan and the United Kingdom.

The domestic market is small and considered to be almost saturated. There are very few opportunities for growth based on Canadian demand. In order to exploit economies of scale, domestic producers would need to penetrate the export market.

Trade-related Factors

In 1988, most jewellery products entering Canada were subject to a tariff rate of between 11 and 13.3 percent. With respect to the United States, Canada's major market, tariff rates were comparatively low at 6.5 to 11 percent. Tariff rates of the European Community range from 3.5 to 8.5 percent and those of Japan vary from 6.6 percent to 12.5 percent. Australia levies a 25 percent tariff.

Total Shipments and Employment

Most developed nations have regulations or standards similar in concept to Canada's *Precious Metal Marking Act* which can be a non-tariff barrier (NTB) to trade. Generally, these regulations define the gold or silver purity required for identifying the quality of jewellery and silverware, and are intended to give a certain degree of protection to the consumer and jeweller.

There are two basic methods of administering these regulations. Under the first, the manufacturer sends the finished product to the officially recognized assay office. The goods are tested against required standards; if they comply, they are stamped by the assay office. Britain is a major user of this system. The second method, used in Canada and the United States, requires manufacturers to stamp a quality mark on the goods with their registered trademark. This system is policed by government inspectors who have the authority to inspect, test and take appropriate action when necessary.

Most countries with marking regulations use variations of the above two systems — variations which employ different enforcement procedures and standards and can impede the international flow of trade.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), all jewellery-related tariffs are to be phased out. For precious jewellery, tariffs will be eliminated over five years, while for costume jewellery, the phase-out period will be 10 years.

Technological Factors

Technological advantages are largely derived from the reduction of labour costs through mechanization of production, or the development of innovative domestic products which enable producers to get into new markets. Because the finished jewellery industry is exclusively consumer oriented and highly dependent on fashion and styling trends, the focus is on product design.

The Canadian Jewellers Institute, through its strong design programs, has played a major role in assisting manufacturers to be in the forefront of fashion design. The close proximity to major North American jewellery centres, such as New York, further enables Canadian designers to be conscious of current trends.

However, a number of technological trends have affected the industry. Electrochemical solutions and photo-etching processes are gaining popularity as a means of reducing labour costs, which are often the only major variable costs that can be controlled. Overall, the jewellery industry in Canada is as technologically advanced as any of its international competitors.

Other Factors

As indicated earlier, in recent years the Canadian exchange rate, compared to the U.S. dollar, has given domestic manufacturers an advantage over their U.S. counterparts in several markets, particularly Japan, where exports increased from $2 million in 1985 to almost $9 million in 1987.

In addition to the manufacturers' sales tax, domestic and imported jewellery products are subject to a 10 percent federal excise tax. Numerous representations have been made to government, without success, by industry associations to have jewellery exempt from the tax.

3. Evolving Environment

Demand for jewellery is influenced by a complex and inter-related mix of economic, demographic and sociological factors. One which has been particularly significant over the past five years has been the large number of women entering the workforce, especially in professional and white-collar occupations. These working women have considerably more disposable income than non-working women.

Canadian retail studies indicate that women purchase an estimated 87 percent of all precious metal jewellery in Canada and account for about 89 percent of personal purchases of gold jewellery.

In addition, approximately one-half of annual jewellery sales occur during the fourth quarter of the year. The seasonality of precious metal jewellery is more significant than that for costume jewellery because precious metal products are more expensive and often planned rather than impulse purchases. A recent trend has been the use of cable television for merchandising jewellery.

Licensing of brand names has started to have an impact on the marketing of jewellery in Canada. Commercial names used in jewellery products are generally those of clothing designers. Also, various well-known sports franchises have recently awarded licences to jewellery manufacturers.

Since the domestic market is almost saturated, future growth will depend on export success. In 1987, exports of precious metal and costume jewellery exceeded $47 million, which was a significant increase over 1986 exports of $28 million. As mentioned earlier, the bulk of this increase was influenced by the recent purchase of Zales of the United States by Peoples Jewellers of Toronto. The United States represents the best market for precious metal jewellery, while Japan is the largest market for costume jewellery.

As noted above, the performance of this industry has been greatly influenced by large price fluctuations of precious metals. These, in turn, are sensitive to world events. It is anticipated that the industry will continue to experience unstable raw material prices in the years ahead.

The impact of the FTA on the precious metal jewellery industry is expected to be beneficial, since the reduction in tariffs will make Canadian products more competitive in the United States. However, since the United States originates many of the industry trends and fads and possesses large-scale plants, significant restructuring and rationalization in the costume jewellery sub-sector is anticipated. The latter products have traditionally been successful in the Canadian market.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian industry is competitive on world markets in the mid-priced range of machine-made, precious metal jewellery items such as chains, pendants and earrings. On the other hand, the domestic costume jewellery manufacturers have experienced significant import pressure from Asia.

It is expected that Canada's traditional export strength in the middle to high-end part of fashion-oriented costume jewellery, particularly in Japanese and U.S markets, will continue on the basis of Canadian design excellence and favourable exchange rates. In the last year, several Canadian precious jewellery manufacturers have won international design awards. This recognition can only help the industry develop and build on its high-fashion image.

The phasing out of tariffs under the FTA will be beneficial to the precious jewellery sub-sector. However, the FTA is expected to have a negative impact on the low-end of the costume jewellery sub-sector.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Jewellery
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3104

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 3921

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	265	330	350	379	393	395
Employment	5 996	5 050	5 117	4 931	4 838	4 900
Shipments ($ millions)	127	244	313	323	335	340

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	7.0	29.7	27.4	26.4	26.5	28.0
Domestic shipments ($ millions)	120.0	214.3	285.6	296.6	308.5	312.0
Imports ($ millions)	48.8	81.7	112.6	148.2	182.0	210.0
Canadian market ($ millions)	168.8	296.0	398.2	444.8	490.5	522.0
Exports as % of shipments	5.5	12.2	8.8	8.2	7.9	8.2
Imports as % of domestic market	28.9	27.6	28.2	33.3	37.1	40.2

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	46.0	25.0	19.6	9.4
	1982	41.0	30.4	21.0	7.6
	1983	40.0	28.0	23.0	9.0
	1984	36.0	29.2	27.4	7.4
	1985	11.1	25.2	38.2	25.5
	1986	13.4	24.2	40.2	22.2

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	33.0	24.0	8.4	34.6
	1982	32.0	17.0	7.0	44.0
	1983	37.2	16.0	11.0	35.8
	1984	45.3	12.2	13.4	29.1
	1985	56.9	13.8	13.7	15.6
	1986	53.6	14.5	22.4	9.5

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	0.6	31.2	50.4	7.6	10.2
Employment – % of total	0.5	17.9	76.2	2.5	2.9
Shipments – % of total	0.1	9.0	88.5	0.8	1.6

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
A&A Jewellers Limited	Canadian	Toronto, Ontario
Libman Manufacturing Limited	Canadian	Toronto, Ontario
Continental Jewellery Co. Ltd.	Canadian	Montréal, Quebec
Jolyn Jewellery Inc.	Canadian	Toronto, Ontario
Coro Canada Inc.	American	Toronto, Ontario

Note: Statistics Canada data have been used in preparing this profile.

PROFIL

DE L'INDUSTRIE

Bijouterie

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3058

PROFIL DE L'INDUSTRIE

BIJOUTERIE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

La bijouterie regroupe les entreprises spécialisées dans la fabrication d'objets en métaux précieux incrustés ou non de pierres précieuses, ainsi que d'objets plaqués de métal précieux. Elle comprend également les entreprises de taille et de polissage des pierres précieuses et semi-précieuses ainsi que les fabricants de bijoux de fantaisie.

Cette industrie se subdivise en 3 sous-secteurs.

La *joaillerie* consiste en la fabrication de bijoux contenant 10, 14 ou 18 carats de métal précieux sans tenir compte de la pierre : bagues de mariage, breloques, pendentifs, boucles d'oreille, bracelets, colliers. Dans ce sous-secteur, le revenu disponible influe sur la demande, beaucoup plus que le prix. Les joailliers utilisent 3 grands procédés de fabrication : l'estampage, la fabrication de chaînes et le moulage à la cire perdue. Ce dernier procédé se fait en plusieurs temps. Il faut commencer par couler de la cire dans un moule en caoutchouc puis l'en extraire une fois durcie et la recouvrir de plâtre. Une fois le plâtre séché, le contenant est chauffé et la cire fond, laissant une cavité dans laquelle le métal en fusion est versé.

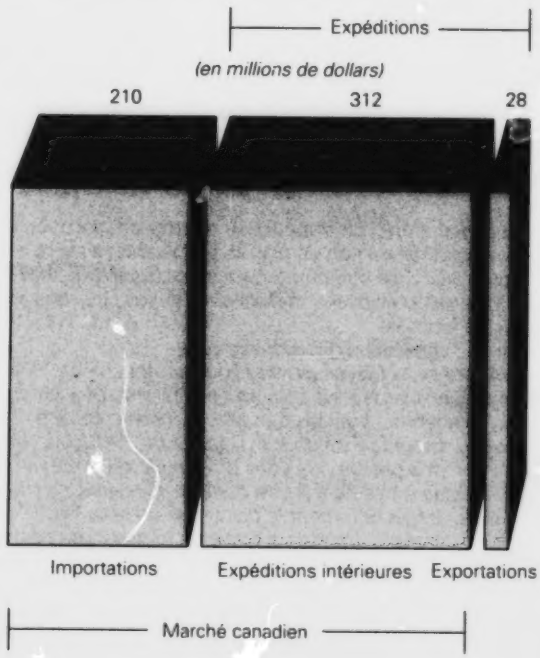
La *bijouterie de fantaisie* concerne la production de bijoux de plastique ou de métal plaqué ou non. Les bijoux haut de gamme suivent les impératifs de la mode et sont beaucoup plus attrayants et variés que les bijoux bas de gamme. Dans ce sous-secteur, le prix et la mode sont les facteurs importants. Si les prix montent, la demande tend à baisser, car les consommateurs achètent autre chose ou optent pour un bijou précieux. Les principaux procédés de fabrication sont l'estampage et le moulage au métal blanc.

Enfin, l'*argenterie* englobe les plats de service et les couverts : plateaux, timbales, chandeliers et services à thé et à café. L'estampage, le repoussage et le moulage du métal sont les principaux procédés utilisés. Comme l'argenterie représente moins de 5 p. 100 des expéditions de cette industrie, le présent profil ne porte que sur la joaillerie et la bijouterie de fantaisie.

En 1986, les expéditions de cette industrie atteignaient environ 340 millions de dollars, soit 253 millions pour les bijoux précieux et 66 millions pour les bijoux de fantaisie. Le reste, soit 21 millions, se composait d'argenterie, de couverts et de plats de service. Cette industrie emploie environ 4 900 personnes, la plupart dans le sous-secteur de la joaillerie.

Les exportations, soit à peine 8 p. 100 de la valeur de la production totale, vont principalement aux États-Unis, 15 millions, au Japon, 3 millions et en Grande-Bretagne, 2 millions. Quant aux importations, elles croissent de façon régulière, occupant environ 40 p. 100 du marché intérieur en 1986. Parmi ces importations, 57 p. 100 sont des bijoux de fantaisie et 34 p. 100 des bijoux précieux, le reste se composant de pièces d'argenterie et d'orfèvrerie et de bijoux en métal. L'Asie est le principal fournisseur, 40 p. 100 du total, soit 84 millions de dollars. La CEE vient au second rang avec 24 p. 100, suivie des États-Unis, 13 p. 100.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Cette industrie canadienne a toujours été caractérisée par la présence d'un grand nombre de PME. Des 395 établissements qui la composent, 74 p. 100 sont des entreprises employant moins de 10 personnes, et qui effectuent environ 20 p. 100 des expéditions. Le reste des établissements, 26 p. 100, assure environ 80 p. 100 des expéditions et emploie 81 p. 100 de la main-d'œuvre. Les grandes entreprises fabriquant une gamme variée de bijoux précieux et de bijoux de fantaisie emploient chacune de 100 à 200 personnes. Dans 80 p. 100 des cas, les établissements sont situés en Ontario ou au Québec, soit surtout dans les régions de Toronto et de Montréal, qui regroupent la majorité des consommateurs, la plupart des ouvriers spécialisés et les principaux affineurs de métaux précieux.

Cette industrie est essentiellement de propriété canadienne, les entreprises familiales et privées prédominant. Les rares entreprises étrangères, la plupart américaines, font presque toutes partie du sous-secteur de la bijouterie de fantaisie.

Les affineurs de métaux précieux sont les principaux fournisseurs de cette industrie. Ils s'occupent de faire fondre puis d'affiner une nouvelle fois l'or, l'argent et le platine avant de laminer le métal obtenu. La majorité des entreprises d'affinage appartient à des intérêts américains et dispose d'installations très modernes de calibre international. Affineurs et fabricants concluent souvent des ententes de prêt ou d'achat d'or. En vertu de ces ententes, le fabricant emprunte à l'affineur une certaine quantité d'or à un taux d'intérêt arrêté à l'avance. Après avoir transformé, expédié et facturé au détaillant une certaine quantité de cet or, le fabricant peut acheter la même quantité au cours en vigueur au moment de l'expédition. Ces ententes éliminent la spéculation, cause de nombreuses faillites.

Rendement

De 1982 à 1986, le nombre des établissements est passé de 330 à 395, tandis que celui des emplois diminuait légèrement, tombant de 5 050 à 4 900. Cette baisse légère résulte de la mécanisation, survenue surtout dans les grandes et moyennes entreprises, principaux employeurs. Par contre, l'augmentation du nombre d'établissements démontre qu'il s'agit d'un secteur d'accès facile aux PME qui, depuis quelques années, connaît une surcapacité.

De 1973 à 1979, cette industrie a vu ses expéditions croître de façon régulière. Cependant, elle a traversé une période difficile en 1980-1981 en raison des fluctuations brusques du cours des métaux précieux. En 1982, elle retrouvait son rythme de croissance. Dans l'ensemble, les fabricants peuvent s'adapter aux variations du cours des métaux si celles-ci sont graduelles.

Depuis 3 ans, la part des exportations dans les expéditions est stable à 8 p. 100. La proportion des exportations de bijoux de fantaisie est passée de 28 p. 100 en 1985 à 40 p. 100 en 1986 et à 50 p. 100 en 1987, principalement grâce au marché japonais, où le dollar canadien dispose d'un avantage par rapport au dollar américain. Quant aux importations, leur part du marché canadien s'est accrue à un rythme régulier depuis 3 ans et s'élève maintenant à 40 p. 100. L'Asie est depuis toujours la principale source des importations, soit 40,2 p. 100 de 210 millions de dollars.

A cause de la faible envergure du marché intérieur, il a fallu rationaliser les activités, surtout dans les entreprises les plus modernes où l'intégration verticale progresse. Au Canada comme ailleurs, un certain nombre d'affineurs de métaux précieux se sont lancés dans la joaillerie, prolongement naturel de leur activité. Ce resserrement des liens entre affineurs et joailliers devrait accroître la rentabilité de l'industrie.

En raison de la vive concurrence, de la forte pénétration des importations et de la surcapacité de l'industrie, les marges bénéficiaires restent très modestes.

De 1976 à 1984, les immobilisations se sont élevées à près de 83 millions de dollars, notamment parce que les affineurs de seconde transformation se sont lancés en grand nombre dans la fabrication des bijoux, produits à valeur ajoutée.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La bijouterie canadienne est compétitive sur les marchés internationaux pour les produits à prix moyen, c'est-à-dire les bijoux précieux fabriqués à la machine comme les colliers, les pendentifs, les boucles d'oreille, etc. En outre, elle exporte beaucoup de bijoux de fantaisie de qualité moyenne et supérieure, dont la demande est forte en raison de l'évolution rapide de la mode.

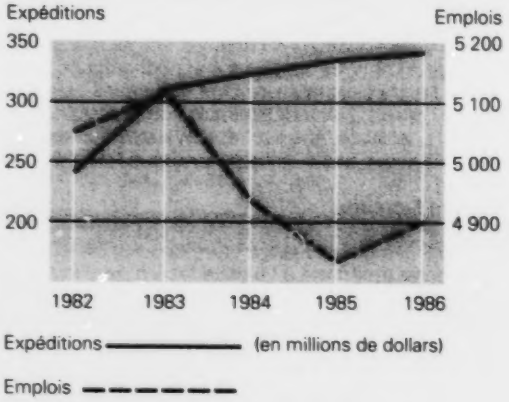
Plusieurs grandes entreprises ont atteint une envergure qui leur permet de fabriquer aujourd'hui des produits courants pouvant mieux soutenir la concurrence des importations. L'acquisition de matériel ultramoderne a accru l'efficacité des chaînes de montage, de sorte que la plupart des modèles et des titres des alliages sont disponibles sur le marché intérieur; en outre, elle a permis la fabrication au Canada de fournitures spécialisées, comme les fermoirs, auparavant importés.

Le secteur des bijoux complets a réussi à adopter des méthodes de fabrication qui lui permettent d'exploiter certains créneaux du marché intérieur. Dans ce secteur très sensible aux changements d'habitude et aux caprices de la mode, les entreprises canadiennes ont pu, grâce à leur polyvalence, profiter des nouveaux débouchés. L'industrie a même réussi à rehausser son image par rapport à ses concurrentes européennes et américaines, qui ont toujours joui d'une meilleure réputation, et à renforcer sa position sur les marchés internationaux. Ainsi, la société Peoples Jewellers qui a récemment acquis la Zale Corporation, premier détaillant de bijoux aux États-Unis, achète maintenant plus de produits canadiens pour approvisionner ses points de vente aux États-Unis. De plus, les fabricants canadiens écoulent des bijoux de fantaisie sur des marchés connus pour leurs exigences comme le Japon et la Grande-Bretagne.

Le marché intérieur, de faible envergure, a presque atteint le point de saturation. Comme la demande canadienne à elle seule ne leur permet guère de prendre de l'expansion, les fabricants canadiens ne pourront réaliser des économies d'échelle que s'ils parviennent à pénétrer les marchés d'exportation.

Facteurs liés au commerce

En 1988, la majorité des articles de bijouterie importés au Canada ont été frappés de tarifs allant de 11 à 13,3 p. 100. Par comparaison, les tarifs imposés par les États-Unis, principal marché, sont assez modestes, oscillant de 6,5 à 11 p. 100. Dans la CEE, les tarifs varient de 3,5 à 8,5 p. 100, et au Japon, de 6,6 à 12,5 p. 100. Quant à l'Australie, elle impose un tarif de 25 p. 100.



La plupart des pays industrialisés ont des règlements ou des normes analogues à la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux*, qui fait souvent office de barrière non douanière. Ces règlements définissent le degré de pureté de l'or et de l'argent nécessaire, ce qui permet de déterminer avec précision la valeur des bijoux et de l'argenterie pour protéger à la fois le consommateur et le bijoutier.

Il existe 2 modes d'administration de ces règlements. Le premier, utilisé notamment en Grande-Bretagne, oblige le fabricant à envoyer ses produits finis au bureau de garantie, qui les examine selon des normes établies et, le cas échéant, les poinçonne. Selon le second mode, employé au Canada et aux États-Unis, le joaillier doit attester lui-même la qualité de ses produits en y gravant sa marque de commerce déposée. Ce processus est surveillé par des inspecteurs publics habilités à effectuer des examens et des tests et à prendre les dispositions qui s'imposent, le cas échéant.

La plupart des pays qui réglementent l'identification des bijoux ont recours à des variantes de ces 2 systèmes. Ces variantes, qui font appel à différentes normes et méthodes de contrôle, peuvent entraver le commerce international.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, tous les tarifs touchant les articles de bijouterie seront éliminés d'ici 5 ans pour les bijoux précieux, et d'ici 10 ans pour les bijoux de fantaisie.

Facteurs technologiques

Dans ce secteur, l'avance technologique découle principalement de la mécanisation, qui permet de réduire les coûts de la main-d'œuvre, et de la mise au point de procédés novateurs qui donnent aux fabricants accès à de nouveaux segments. Comme la bijouterie s'adresse exclusivement au consommateur et dépend énormément de la mode, elle met l'accent sur l'originalité du dessin. Grâce à l'Institut canadien des bijoutiers et à la proximité des grands centres de la bijouterie comme New York, les fabricants sont au courant de la dernière mode.

Cette industrie a profité jusqu'ici d'un certain nombre d'innovations techniques. Ainsi, elle utilise de plus en plus les solutions électrochimiques et les procédés de photogravure pour réduire les coûts de main-d'œuvre, souvent les seuls compressibles. Dans l'ensemble, elle est aussi avancée sur le plan technique que ses concurrentes des autres pays.

Autres facteurs

Comme il a déjà été mentionné, ces dernières années, le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain a favorisé les joailliers et les bijoutiers canadiens sur un certain nombre de marchés, dont le Japon où, de 1985 à 1987, les exportations sont passées de 2 à presque 9 millions de dollars.

Outre la taxe sur les ventes des fabricants, une taxe d'accise de 10 p. 100 frappe les bijoux fabriqués au Canada ainsi que les importations. Les associations professionnelles se sont employées en vain à convaincre le gouvernement fédéral d'exempter les bijoux de cette taxe.

3. Évolution de l'environnement

La demande de bijoux dépend d'un ensemble complexe de facteurs économiques, démographiques et sociologiques. Ces 5 dernières années, l'un des plus importants a été l'accroissement du pouvoir d'achat des femmes entrées sur le marché du travail.

Des études faites par le secteur des ventes au détail révèlent que les femmes achètent environ 87 p. 100 des bijoux précieux vendus au Canada et 89 p. 100 des bijoux en or.

En outre, près de la moitié des ventes annuelles de bijoux sont réalisées pendant le dernier trimestre de l'année. Ce caractère saisonnier des ventes touche plus les bijoux précieux que les bijoux de fantaisie, ces derniers coûtant moins cher et étant souvent achetés sur impulsion. Depuis peu, les entreprises recourent à des annonces télédiffusées par câblodistribution pour vendre leurs bijoux.

La vente sous licence de grands noms réputés commence à avoir une certaine influence sur la commercialisation des bijoux au Canada. Il s'agit en général des modèles dessinés par des grands couturiers. Ajoutons que certains franchiseurs bien connus du domaine des sports ont récemment octroyé des licences à des fabricants de bijoux.

Étant donné la quasi-saturation du marché intérieur, la croissance de l'industrie dépendra désormais des exportations. En 1987, les exportations de bijoux précieux et de bijoux de fantaisie se chiffraient à plus de 47 millions de dollars, soit une hausse sensible par rapport à 1986 (28 millions). Cette hausse découle principalement de l'achat de la société américaine Zale par Peoples Jewellers, de Toronto. Les États-Unis sont le principal marché pour les bijoux précieux tandis que le Japon est le principal débouché pour les bijoux de fantaisie.

Le rendement de cette industrie dépend en grande partie du cours des métaux précieux intimement lié à la conjoncture internationale ; il devrait continuer à fluctuer dans un proche avenir.

L'Accord de libre-échange devrait être bénéfique pour le sous-secteur de la joaillerie, car la réduction des droits améliorera la compétitivité des bijoux canadiens sur le marché américain. Cependant, comme les États-Unis lancent bon nombre des vogues auxquelles cette industrie est très sensible et possèdent des établissements de grande envergure, le sous-secteur des bijoux de fantaisie, produits qui se sont toujours bien vendus sur le marché canadien, devrait faire l'objet d'une importante rationalisation.

4. Évaluation de la compétitivité

La bijouterie est compétitive sur les marchés internationaux pour les bijoux précieux à prix moyen fabriqués à la machine comme les chaînes, les pendentifs et les boucles d'oreille. Par contre, les fabricants de bijoux de fantaisie font face à la concurrence des importations provenant d'Asie.

Grâce à la qualité de ses modèles et au taux de change favorable, cette industrie devrait conserver l'avantage dont elle a toujours joui dans le sous-secteur des bijoux de fantaisie de qualité moyenne et supérieure, surtout sur les marchés japonais et américain. Au cours de la dernière année, un certain nombre de fabricants canadiens de bijoux précieux ont remporté des prix internationaux de stylisme, démontrant ainsi que l'industrie canadienne est à l'avant-garde de la mode.

L'Accord de libre-échange profitera au sous-secteur de la joaillerie, mais il aura vraisemblablement un effet négatif sur le sous-secteur des bijoux de fantaisie de peu de valeur.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Bijouterie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3104

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 3921

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	265	330	350	379	393	395
Emplois	5 996	5 050	5 117	4 931	4 838	4 900
Expéditions*	127	244	313	323	335	340

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	7,0	29,7	27,4	26,4	26,5	28,0
Expéditions intérieures*	120,0	214,3	285,6	296,6	308,5	312,0
Importations*	48,8	81,7	112,6	148,2	182,0	210,0
Marché intérieur*	168,8	296,0	398,2	444,8	490,5	522,0
Exportations (en % des expéditions)	5,5	12,2	8,8	8,2	7,9	8,2
Importations (en % du marché intérieur)	28,9	27,6	28,2	33,3	37,1	40,2

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1981	46,0	25,0	19,6	9,4
1982	41,0	30,4	21,0	7,6
1983	40,0	28,0	23,0	9,0
1984	36,0	29,2	27,4	7,4
1985	11,1	25,2	38,2	25,5
1986	13,4	24,2	40,2	22,2

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1981	33,0	24,0	8,4	34,6
1982	32,0	17,0	7,0	44,0
1983	37,2	16,0	11,0	35,8
1984	45,3	12,2	13,4	29,1
1985	56,9	13,8	13,7	15,6
1986	53,6	14,5	22,4	9,5

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	0,6	31,2	50,4	7,6	10,2
Emplois (en %)	0,5	17,9	76,2	2,5	2,9
Expéditions (en %)	0,1	9,0	88,5	0,8	1,6

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
A & A Jewellers Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
Libman Manufacturing Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
Bijouterie Continental Jewell	canadienne	Montréal (Québec)
Jolyn Jewellery Inc.	canadienne	Toronto (Ontario)
Coro Canada Inc.	américaine	Toronto (Ontario)

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.